Produkte = Produits

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Bulletin.ch : Fachzeitschrift und Verbandsinformationen von Electrosuisse, VSE = revue spécialisée et informations des associations Electrosuisse, AES**

Band (Jahr): **110 (2019)**

Heft 1-2

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

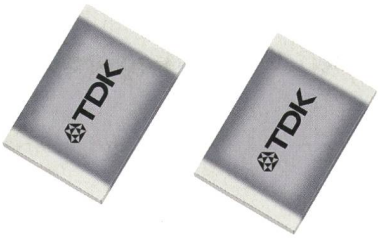
LED Light Engines in Ausstellungskuben.

Flexibles Licht für die Kunsthalle Mannheim

Mit ansteuerbaren Lichtdeckenfeldern und nach Wunsch einsetzbaren Strahlern lassen sich im Neubau der Kunsthalle Mannheim massgeschneiderte Lichtsituationen konfigurieren – von der Black Box bis zum White Cube ist jede Präsentationsumgebung realisierbar. Ein Schlüssel für die Umsetzung dieser ausgeklügelten Lösung sind LED Light Engines und LED-Treiber von Tridonic.

Verbaut sind in den Lichtdecken die linearen Tridonic LED Light Engines LLE ADV. Sie sind mit unterschiedlichen Lichtströmen verfügbar.

Tridonic GmbH & Co KG, AT-6851 Dornbirn
Tel. 0043 5572 3950, www.tridonic.com



In der Baugrösse EIA 1812 erhältlich.

Erster Solid-State-Akkumulator in SMD-Technologie

CeraCharge von TDK Corporation ist der weltweit erste Solid-State-Akkumulator in kompakter SMD-Technologie. Der Akku lässt sich einfach bestücken und in Reflow-Lötprozessen verarbeiten, wodurch die Produktionskosten des Endgeräts sinken. Je nach Anforderung sind bis zu 1000 Ladevorgänge möglich.

Ähnlich wie Keramik-Kondensatoren basiert der Akku auf einer Vielschicht-Technologie und vereint so eine relativ hohe Energiedichte auf kleinstem Raum mit der Prozesssicherheit bei der Herstellung von Vielschichtbauelementen.

Rutronik, 8604 Volketswil
Tel. 044 947 37 42, www.rutronik.ch

Der PowerLogic ION9000.

Netzqualitätsmessung auf höchstem Niveau

Schneider Electric stellt das weltweit präziseste Netzqualitätsmessgerät, den PowerLogic ION9000, vor. Dank Genauigkeitsklasse 0,1S sowie Weiterentwicklungen der Produktarchitektur und -technik für IoT und in der Ereignisanalyse ist der PowerLogic ION9000 das innovativste Messgerät für Netzqualität von kritischen Stromversorgungsanwendungen.

Mit dem ION9000 wird die Sichtbarkeit des Verteilnetzes verbessert. Aussagekräftige Darstellungen des Verbrauchs, der Netzqualität und des Netzstatus sind in Echtzeit verfügbar.

Schneider Electric (Schweiz) AG, 3063 Ittigen
Tel. 031 917 33 33, www.schneider-electric.com

Mit einem Evaluation Board zum idealen Filter.

In sechs Schritten zum idealen Filter

Die Ursachen von EMV-Störungen können unterschiedlichster Art sein. Daher sind Standard-Filter auch nicht immer die einfachste und beste Lösung. Schurter bietet neu ein sogenanntes «Evaluation Board» an, mit welchem sich innert kurzer Zeit in einem iterativen Prozess ein nahezu idealer Filter für den spezifischen Störfall bauen lässt.

Jeder Entwickler eines Geräts steht vor demselben Problem: Am Ende muss das Gerät internationalen EMV-Richtlinien standhalten. Im Zeitalter der Substituierung mechanischer Systeme durch rein elektrische kommt der EMV somit eine stetig wachsende Bedeutung zu.

Schurter AG, 6002 Luzern
Tel. 041 369 31 11, schurter.com

Hochleistungssicherung SHF 6.3x32

Erweiterte Palette an Nennströmen

Schurter bietet die SHF 6.3x32 nun in 13 Nennströmen zwischen 500 mA und 8 A an. Das hohe Ausschaltvermögen von 1500 A bei einer Nennspannung von bis zu 500 V zeichnet die Sicherung aus. Neben einer Vielzahl von Anwendungen im Energie- und Industriebereich eignet sich die SHF 6.3 x 32 speziell zum Schutz von 3-Phasen-Systemen.

Die SHF 6.3x32 ist als Sicherungseinsatz- und Pigtail-Version (Nennstrom > 1 A) erhältlich. Sicherungseinsätze eignen sich zur Montage in Clips und Sicherungshaltern, was ein schnelles Ersetzen der Sicherung ohne Entlöten möglich macht.

Schurter AG, 6002 Luzern
Tel. 041 369 31 11, schurter.com

Le PowerLogic ION9000.

Mesure de la qualité du réseau au plus haut niveau

Schneider Electric présente le PowerLogic ION9000, l'appareil de mesure de la qualité du réseau le plus précis au monde. Sa classe de précision 0,1S ainsi que son architecture et sa technique avancées pour l'IoT et l'analyse des événements en font l'instrument le plus innovant du moment en matière de mesure de la qualité de réseaux destinés aux applications critiques d'alimentation en courant. Il permet d'obtenir des représentations significatives de la consommation d'énergie, de la qualité du réseau et de son état en temps réel.

Schneider Electric (Schweiz) AG, 3063 Ittigen/BE
Tél. 031 917 33 33, www.schneider-electric.com

Neuer Geschäftsführer bei der Pfiffner Group

Stabübergabe bei Pfiffner: Nach über 33 Jahren in der Pfiffner-Unternehmensgruppe hat Fritz Hunziker am 1. Januar 2019 die Geschäftsführung an Dr. Jürgen Bernauer übergeben. Im Interview erläutern Herr Bernauer und Herr Hunziker, wie sich die Branche entwickelt, wie Pfiffner in die Zukunft schreiten will und welche Aufgaben dabei zu lösen sind.

Herr Bernauer, Sie haben nun die Geschäftsleitung der Pfiffner-Gruppe übernommen. Können Sie Ihren bisherigen Werdegang kurz schildern?
Jürgen Bernauer: Ich habe eine Lehre als Elektroinstallateur gemacht und anschliessend ein Hochspannungs-Studium absolviert, das ich mit einer Promotion im Bereich elektromagnetische Verträglichkeit abgeschlossen habe. Anschliessend war ich 21 Jahre bei ABB, zuerst fast elf Jahre im Systemgeschäft, wo es um schlüsselfertige Schaltanlagen, Leittechnik sowie Primär- und Sekundärtechnik ging. Dort war ich u. a. auch Leiter Verkauf & Projektleitung. In einem nächsten Schritt habe ich vom Systemgeschäft zum Produktgeschäft gewechselt. Nachdem ich vier Jahre die Gasisolierten Schaltanlagen in Oerlikon geführt habe, leitete ich fast sieben Jahre lang die Halbleiterproduktion bei ABB in Lenzburg und in Prag in der Tschechischen Republik. Entsprechend decke ich ein weites Wissensspektrum der Technik und der industriellen Prozesse ab.

Fritz Hunziker, Verwaltungsratspräsident der Pfiffner Group.

ABB und Pfiffner haben andere Firmenkulturen. Welche Aspekte werden Sie von ABB für Pfiffner übernehmen?
Jürgen Bernauer: Ein Konzern hat Vorteile, aber auch gewisse Herausforderungen. Ich möchte die Herausforderungen des Konzerns, die ich kenne, nicht in den Mittelstand kopieren. Ich weiss, was man besser nicht macht. Aber der Konzern hat auch Aspekte, die exzellent sind: die Marktbearbeitung, die Markenstrategie, die technische Kompetenz der Mitarbeiter in der klassischen Energietechnik. Bezüglich der Kultur bin ich noch zu wenig lange bei Pfiffner, um da eine Antwort zu geben. Man muss sich Zeit nehmen, um die Kultur kennenzulernen, bevor man Veränderungen anstrebt. Ein Konzern hat manchmal etwas Unpersönliches, das ist bei Pfiffner anders. Als KMU kann man schneller entscheiden, bei Grosskonzernen ist dies schwierig. Zudem strebt man als Führungskraft eine konsequente Umsetzung an. Das ist bei ABB die gleiche Herausforderung wie beim Mittelstand. Führen heisst Vorleben, auch Nachverfolgen, wichtig ist, dass man Erwartungshaltungen an Mitarbeitende klar kommuniziert.

Gibt es Technologien aus Ihrer ABB-Zeit, die Sie jetzt bei Pfiffner einführen möchten?
Jürgen Bernauer: Ich habe von ABB und meinen jahrelangen Erfahrungen im Export einen grossen Überblick über existierende Technologien und Märkte. Was in unser KMU-Portfolio passt, hängt von Faktoren wie Marktentwicklung und Eintrittsbarrieren ab. Es gibt auch Chancen, wenn Grosskonzerne gewisse Bereiche aufgeben und man sie übernehmen kann. Die grosse Landschaft muss man im Auge behalten, um die Opportunitäten zu erkennen. Technologisch sind die grossen Unternehmen nicht unbedingt weiter als die mittelständischen. Bei Spezialitäten ist der Mittelstand sicherlich gleichwertig. Ausserdem ist der Unterschied bezüglich verfügbarem Kapital gross. Die Eintrittsbarrieren sind für uns als KMU grösser. Man kann nicht alles machen. Konzerne können die ganze Welt abdecken, wir müssen uns auf zentrale Märkte und spezielle Technologien fokussieren.

In welchen Märkten ist da Pfiffner aktiv?
Fritz Hunziker: Pfiffner ist als Gruppe sicher global tätig, wobei es je nach Standort unterschiedlich ist. Hirschthal ist fokussiert auf Europa und Mittelamerika. Dort, wo Schweizer Produkte gewünscht sind. Andere Standorte sind auch auf spezielle Märkte konzentriert. Mit ausländischen Tochtergesellschaften decken wir Brasilien, Südamerika, die Türkei und den nahen Osten ab, Deutschland mit einem anderen Produkt. Wir sind nicht wie Grosskonzerne in 300 Ländern verankert; es sind vielleicht 60 Länder.

Bilder: Radomir Novotný

Dr. Jürgen Bernauer, neuer CEO der Pfiffner Group.

Herr Hunziker, haben Sie Ihre Vision 1:1 an Herrn Bernauer weitergegeben, oder bringt er eine eigene ins Unternehmen ein?

Fritz Hunziker: Die neue Vision existiert noch nicht, das braucht noch etwas Zeit. Als ich das Unternehmen übernommen hatte, waren wir 80 Leute mit einem Umsatz von 6 Mio. Franken. Ich hatte nie die Vision, einmal 500 Leute zu beschäftigen. Ich habe gewusst, dass es damals Pfiffner nicht so gut ging und habe alle meine Energie darauf fokussiert, die Chancen, die sich boten, zu packen. Es war nicht das Ziel, in drei oder fünf Jahren in Brasilien präsent zu sein. Es waren gewisse Zufälligkeiten, und häufig hat der Wettbewerb auch ein wenig geholfen. Herr Bernauer wird sicher seine Vision haben, zudem ist noch der Verwaltungsrat da, der auch Einfluss nehmen wird. Wir sind unterschiedlich und ich akzeptiere, dass es ein wenig anders laufen wird.

Jürgen Bernauer: Um noch die Vision zu ergänzen, ich komme von aussen als Systemmensch, analysiere alles und bringe viele Themen neu auf den Tisch. Auch Aspekte, die noch nie ein Kerngeschäft waren. Um das Unternehmen in die Zukunft zu bringen, muss man sich gewisse Fragen stellen, beispielsweise «Ist das Kerngeschäft in den nächsten 10, 15 Jahren noch überlebensfähig?» Oder wie soll man es stärken, verändern? Da gibt es eine ganze Menge Themen, die neu zu betrachten sind. Der Wettbewerb und die Kunden ändern sich, Einkaufsverhalten und Beziehungen. Das muss man in Einklang bringen. Und muss das Glück haben, in die richtige Richtung vorwärtszustossen. Das ist Fritz Hunziker hervorragend gelungen. Darum ist das Unternehmen jetzt da, wo es ist. Wir kennen uns von früher, als Pfiffner mein Lieferant war. Da standen immer Qualität und Liefersicherheit im Vordergrund.

Wo sehen Sie Handlungsbedarf: eher im Vertrieb oder in der Produktion?

Jürgen Bernauer: Das Thema Wettbewerbsfähigkeit bei Wandler ist allgegenwärtig. Durch effizientes und effektives Arbeiten, dem Ausnutzen der Vorteile unserer verschiedenen Fertigungsstandorte sowie der Automatisierung werden wir uns für die Zukunft schlagkräftig aufstellen. Ein weiteres Thema ist, wie man Kernmarken wie Moser-Glaser, ein gut laufendes Geschäft, noch besser machen kann. Portfolio-Ergänzung ist auch ein Thema. Strategische Akquisitionen gehören dazu. Die Ergänzung der Primärtechnik durch Sekundärtechnik wird auch kommen, da müssen wir Kompetenzen im Bereich der Kommunikation, dem Internet-of-Things aufbauen. Wandler werden in Zukunft auch ihren «Gesundheitszustand», nicht nur Spannung und Strom, kommunizieren. Dabei darf man nicht vergessen, ein gesundes Kerngeschäft zu pflegen. Auch die Mitarbeiter in Prozessen denken zu lehren. Wir haben da gute Voraussetzungen.

Ist das Thema Industrie 4.0 in Ihrem Bereich relevant?

Jürgen Bernauer: Ich habe ein solches Projekt an meiner letzten Wirkungsstelle umgesetzt. Wenn man den Fertigungsstandort in der Schweiz behalten möchte, kommt man nicht um Automatisierung herum. Das führt dazu, dass im Bereich Systembetreuung, wo eine höhere Wertschöpfung vorhanden ist, Arbeitsplätze aufgebaut und im gewerblichen Bereich Arbeitsplätze reduziert werden. Diese Umstellung ist aber sehr kapital- und zeitintensiv. Man muss dabei prüfen, welche Aspekte von Industrie 4.0 sinnvoll bei uns eingesetzt werden können. Es ist eine hohe Kunst, in einer Fertigung mit grösseren, schwereren Komponenten die richtige Optimierung zu finden. Im richtig Machen liegt ein weiteres grosses, unerschlossenes Potenzial. Eine Mehrfacherfassung von Daten ist sicher ein anderer relevanterAspekt. Redundanzen muss man eliminieren. Man kann von Industrie 4.0 einiges lernen.

Fritz Hunziker: Wir haben vorher über das Verlagern der Produktion ins Ausland gesprochen. Bei uns geschieht dies sorgfältig und in kleinen Schritten. Es ist nicht unbedingt positiv, aber im Wettbewerb kommt man nicht darum herum. Es ist für mich ein Spagat. Ein gewisser Anteil der Fertigung soll in der Schweiz bleiben, denn eine reine Entwicklung ohne Fertigung betrachte ich als sehr problematisch. In der Branche zählt zurzeit aber leider nur der Preis. Die Kunden beklagen sich über die Qualität, kaufen aber trotzdem das Billigste.

Jürgen Bernauer: Ich habe ein grosses Netzwerk und habe gesehen, dass Qualität bei Kunden als gegeben vorausgesetzt wird, man schaut heute vorwiegend auf den Preis und berücksichtigt eher weniger die Gesamtkosten über die Lebensdauer. Das möchte ich mit den Kunden noch mehr thematisieren. Man muss den Kunden einerseits zuhören, um ihre Bedürfnisse zu verstehen, aber sie andererseits auch auf gewisse Zusammenhänge aufmerksam machen.

Pfiffner Gruppe, 5042 Hirschthal
Tel. 062 739 28 28, www.pfiffner-group.com

Sichern Sie sich Ihr Ticket!

Make, pool or buy? Netz und Energie im Wandel.

Netz- und Energiewirtschaft treffen sich! Unter anderem mit diesen Referenten:

Dr. Matthias Gysler
Chefökonom, BFE
Die Schweiz ist bereit für die volle Strommarktöffnung.

Karl Resch
Leiter Regulierungsmanagement und Netzwirtschaft, EKZ
Dürfen Netzbetreiber die Lasten der Kunden noch steuern?

Stefan Linder
Leiter Technologie und Innovation, Alpiq AG
Wasserstoff:
Auf die Strasse, weg von der Strasse?

Urs Zahnd
Geschäftsführer, Fleco Power AG
Erfolgsmodell Kooperation:
Warum sich die Akteure im Verteilnetz gegenseitig brauchen.

Lucerne University of Applied Sciences and Arts
HOCHSCHULE LUZERN

In Kooperation mit der Flexibilitäts-Tagung der Hochschule Luzern

electro suisse